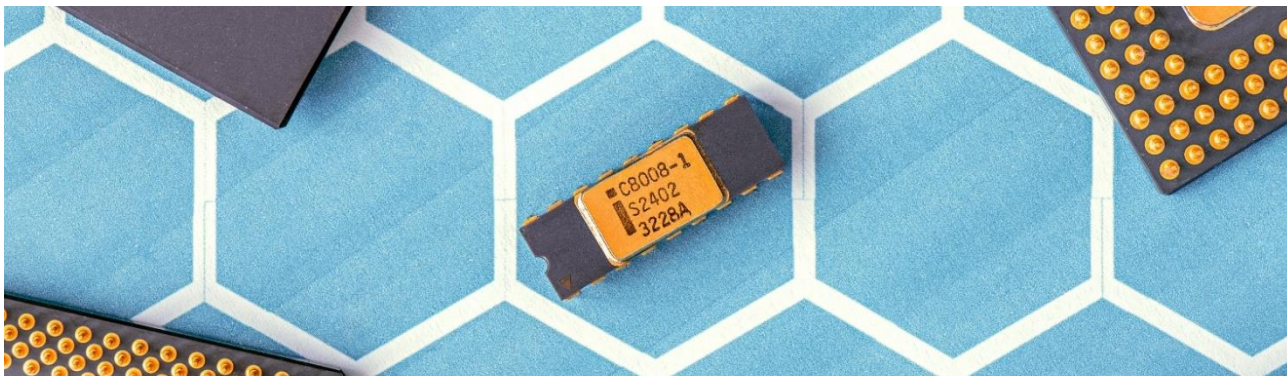




NYT fra kandidatbanken til dig, der søger job inden for IT-branchen

Velkommen til nyhedsbrevet for kandidatbanken for IT og Tech. Læs om Sofies vej i job gennem et enkelt telefonopkald, få tips til opdateringen af din LinkedIn-profil, og hør mere om vores busture til Kalundborg og Skive.

God læselyst!

"Gør dig synlig!" – derfor bør du overveje at ringe til arbejdsgivere

Den nyuddannede arkitekt Sofie var kørt sur i en jobsøgningsproces med for få relevante stillingsopslag og for meget ventetid på svar på ansøgninger. Under et kursus i Jobcenter Aarhus falder hun i snak med jobkonsulent Claus Bang Møller, der opfordrer hende til at følge op på afslag på stillinger. Læs hvordan det gav hende et job som arkitekt hos Horsens Kommune.

Hvad laver du i din nuværende ansættelse?

Jeg arbejder som arkitekt hos Horsens Kommune, hvor jeg sidder med byudvikling. Jeg arbejder primært med lokalplanlægning, hvor jeg samarbejder med bygherrer, developere og borgere om at fastsætte rammerne for forskellige byudviklingsprojekter i kommunen. Det kan være alt fra nye store boligområder til udvidelser af eksisterende bygninger. Fælles for det hele er, at jeg bruger min arkitektfaglighed til at sikre attraktive og æstetiske løsninger samtidig med at balancere økonomiske, sociale og politiske interesser.

Hvordan landede du jobbet?

Jeg fandt en stilling, der var slået op på jobcenterets jobportal. Jeg ringede til afdelingslederen og spurgte ind til jobbet. Her fik jeg en snak med hende om, hvad jobbet indebar samt fortalt, hvilken profil jeg er. I stillingsopslaget søgte de en med erfaring. Derfor spurgte jeg ind til, om jeg ville blive sorteret fra som nyuddannet. Hun sagde, at jeg jo altid kunne søge, og at det ikke var en deal-breaker, at jeg manglede erfaring. Derefter søgte jeg stillingen og ventede.

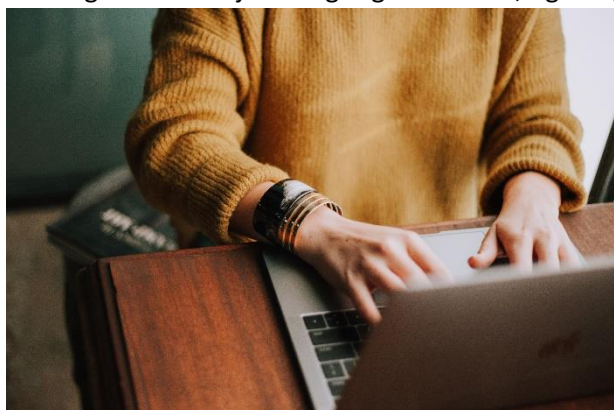
Da vi begyndte at nærme os datoen for, hvornår de i opslaget havde skrevet, at de ville holde samtaler, var jeg på kursus ved jobcenteret, hvor Claus kom omkring det at følge op på afslag. Han lagde vægt på, at det viser engagement og initiativ, at man følger op på afslag. Derudover sagde han, at arbejdslivet jo er dynamisk.



Altså, at der altid er nogle, der rejser, skal på barsel, have orlov, går på pension etc. Samtidig sagde han, at hvis man anså det fra en virksomheds side, så er en ansættelsesproces ”lang og besværlig”. Hvis arbejdsgiveren lige har været igennem én rekrutteringsproces og har valgt én kandidat, og de så ugen efter skal gøre det hele forfra af en eller anden grund, kan det være fordelagtigt for virksomheden, at der er en kandidat, der selv henvender sig.

Dén pointe tog jeg til mig. Da vi passerede datoen for, hvornår der skulle afholdes samtaler, kunne jeg regne ud, at jeg ikke var gået videre. Jeg ringede og spurgte efter afdelingslederen to gange, men jeg kunne ikke få fat i hende. Derfor skrev jeg til sidst en mail, hvor jeg spurgte, om jeg kunne få en helt kort feedback på, hvorfor jeg ikke kom til samtale. I mailen skrev jeg også, om hun kunne sætte nogle ord på, hvad der skulle til for, at jeg en anden gang ville komme i betragtning til en stilling hos dem, for jeg var fortsat meget interesseret.

Morgenen efter blev jeg ringet op af afdelingslederen. Hun sagde, at hun godt ville belønne mig for min ihærdighed og spurgte, om jeg havde mulighed for at komme til samtale senere samme dag – hvilket jeg naturligvis svarede ja til. Jeg tog til samtale, og det gik rigtig godt.



Senere samme eftermiddag blev jeg ringet op og fik at vide, at de havde valgt at ansætte en konsulent, som de allerede havde haft lidt i huset. De sagde dog, at de var meget interesserede i mig, og at en anden medarbejder i afdelingen var gravid. De skulle derfor til at finde en barselsvikar, men det var ikke annonceret endnu, så hvis jeg ville have dét vikariat, ville de gerne have mig. Efter at jeg havde været der i en måneds tid, fik en kollega et nyt job, og jeg blev derfor tilbudt en fastansættelse, som jeg takkede ja til.

Hvad vil du anbefale jobsøgende at gøre for hurtigere at lande et job?

At gøre dig synlig! Ring og spørg ind til stillingsopslaget forud for, at du sender en ansøgning afsted. Hvis det er muligt, så aflever den personligt. Hvis du har nogle drømmeansættelser i sigte, så ring og spørg, hvad de lægger vægt på, så du kan sørge for at opkvalificere dig selv til, når de engang har en ledig stilling. Og sidst men ikke mindst: Følg op på dine afslag. Alt efter branchen og din personlighed, kan man jo ’pakke det ind’ på forskellige måder.

Husk at opdatere dit Jobnet CV med faglige kvalifikationer, så vi kan finde dig!

Som medlem af kandidatbanken er det vigtigt, at dit Jobnet CV er opdateret med faglige kompetencer og en faglig profil. Et fyldestgørende Jobnet CV gør dig mere synlig og øger virksomhedskonsulenternes mulighed for at søge dig ud i vores database, når de har jobåbninger som praktikker og løntilskud samt ordinære jobs. I forhold til din faglige profil: Giv her en beskrivelse af hvem du er fagligt, hvad du søger job inden for og hvilke typer af opgaver, du kan varetage. Vær især opmærksom på, at der er et match mellem de faglige kompetencer, som du har listet op i det Jobnet CV, og de kompetencer, der efterlyses i kandidatbanken.

Tre effektive måder at bruge LinkedIn i din jobsøgning



Der er mange måder, du kan gå til LinkedIn på, når du er jobsøgende. Her kan du både oprette en jobagent, connecte med virksomhederne og deltage i grupper inden for dit fagområde. En ting som er vigtigt at huske om LinkedIn er, at det er et socialt medie og ikke en jobsøgningsplatform. LinkedIn er derfor ikke lavet til jobsøgning, men har vist sig som et effektivt supplerende værktøj til jobsøgning. Her kommer tre råd til, hvordan du potentielt kan skabe mere trafik om din profil og forhåbentligt komme tættere på job.

Vær søgbar

Hvis du gerne vil rekrutteres, skal du sørge for, at din profil indeholder relevante søgeord, så du dukker op i en udsøgning fra en rekrutteringsansvarlig. Inden for IT er denne type rekruttering bredt benyttet. Så kan du flere kodesprog, så få dem ind i den profil. Og husk at du har flere sektioner, såsom overskrift, om-afsnittet, erhvervserfaring, uddannelse, projekter etc., som kan bruges i denne proces. Hvis du mangler inspiration til relevante søgeord, så tjek andres profiler ud inden for dit fagområde eller se hvilke ord, der benyttes i jobopslag; det er med stor sandsynlighed også dem du vil risikere at blive søgt ud på. Vil du virkelig nørde igennem, så kan du benytte siden [Übersuggest](#), hvor du kan se, hvordan et specifikt ord trender. Slutteligt så vær opmærksom på, at hvis du kan gentage et søgeord, så ryger du højere op i udsøgninger.

Udvid dit netværk

Det lyder banalt, og det er det i princippet også. Men det er også lettere sagt end gjort, alt efter hvilket temperament du har. En ting som forhåbentligt kan hjælpe dig på vej, er at huske på, at LinkedIn er designet som en platform, hvor vi kan forbinde os (altså connecte) med det man kalder svage relationer. Hvad det konkret dækker over, kan være lidt mere diffust, men en svag relation kan være et bekendtskab som en tidligere

højskoleven, en du sidder i en forening med eller spiller Call of Duty med. Det spændende ved LinkedIn er, at når du bliver forbundet med nogen, så får du adgang til deres netværk; faktisk får du adgang til dit netværks netværk. Så står der en kontaktperson i et jobopslag, så besøg vedkommendes profil og se, om I har en fællesbekendt. Det kunne være din nabo.

Skab synlighed

Det er en kliché, men jo mere du larmer, desto mere vil folk potentielt lægge mærke til dig. Du kan dog larme så meget, at det bliver til støj, og så kan det have modsatte effekt. Der kan være mange måder at skabe synlighed omkring dig selv og din situation på. Nogle deler fagrelevante artikler mens andre er aktive i kommentarspor og i grupper. Den mest effektive måde (som ikke behøver være den rigtige måde for lige præcis dig) at gøre opmærksom på, at du leder efter nyt job, er at skrive det ud til dit netværk. Det behøver ikke være kompliceret, men laver du et indlæg (en statusopdatering), hvor du rækker ud til dit netværk, så husk at skriv, hvad du søger inden for, og hvad du kan arbejde med samt slutte af med en opfordring til at dit netværk deler, liker og/eller kommenterer dit oplæg. Hvis der bare er 10 i dit netværk, som synes godt om dit opslag, og de har 50 nye personer i deres netværk, så kan dit opslag potentielt nå ud til 500 nye mennesker.

Book dig ind på vores [webinar](#) og bliv klogere på LinkedIn. Som alternativ til samtalerne har du mulighed for at vælge et webinar, som du kan booke på www.jobnet.dk, hvor du også booker individuelle samtaler.

Jobcenter Aarhus – Praktikportalen

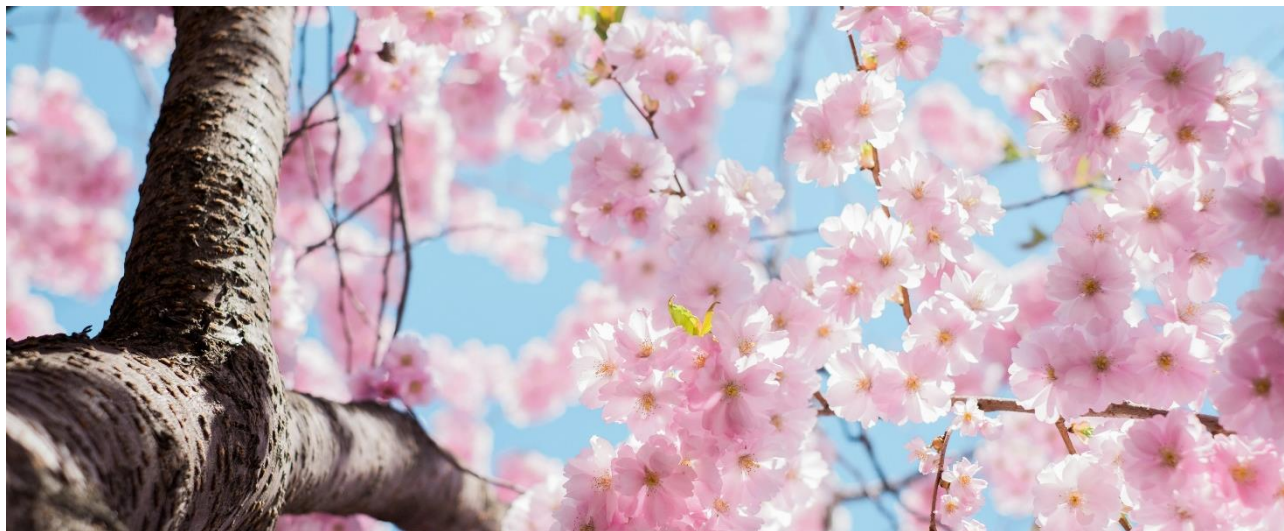
Hver eneste dag taler jobcenterets virksomhedskonsulenter med en lang række virksomheder, som har konkrete åbninger. Ofte starter disse jobåbninger med en virksomhedspraktik. Virksomhedskonsulenterne søger i CV på Jobnet og i kandidatbanken. Jævnligt slår de dem op på [Praktikportalen](#), hvor du har mulighed for at byde ind, hvis du er interesseret i de muligheder, der ligger der. Fordelen ved praktik er for virksomheden, at de har muligheden for at se dig an og tilpasse opgaven. På samme måde er det din mulighed for at se virksomheden, opgaverne og stillingen an, før du forpligter dig.

Det er simpelt at søge. Du skal sende en e-mail til vtv@aarhus.dk. I mailens emnefelt skriver du praktikkens ID-nummer og navnet på den ansvarlige konsulent, som fremgår af portalen. Endvidere beskriver du kortfattet din faglige motivation og vedhæfter dit CV målrettet de efterspurgte kompetencer. Lige nu arbejder vi på at etablere flere praktikåbninger for højtuddannede inden for det offentlige. Du kan også bruge praktikportalen til at finde inspiration til at skabe din egen virksomhedspraktik.



Hold dig opdateret på vores forløb, events og ture

Husk at du løbende kan holde dig ajour med vores mange forløb – fx inden for bæredygtighed – events og ture ud af huset på [vores hjemmeside](#). Blandt andet kan du komme med til Karrieremesse i Kalundborg den 14. maj og Skive Jobfestival den 16. maj.



Tak fordi du læste med! Næste nyhedsbrev udkommer til hen over sommeren 2025. Du er altid velkommen til at kontakte Viden til Vækst på vtv@aarhus.dk, att. "Kandidatbank IT", hvis du har spørgsmål til nyhedsbrevet.